



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

**PROSEDUR PENJUALAN *RESIDENTIAL MEETING*
MELALUI *SALES CALL* OLEH *COORDINATOR SALES*
DI HOTEL NEO TENDEAN**



Nabilah Cahyarani Ferrisya
2205311028

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**
TUGAS AKHIR
HASIL PRAKTIK KERJA LAPANGAN
Diajukan untuk memenuhi persyaratan
Diploma III Politeknik Negeri Jakarta

PROGRAM STUDI DIPLOMA III ADMINISTRASI BISNIS
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
POLITEKNIK NEGERI JAKARTA

2025

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
PROGRAM STUDI DIPLOMA III ADMINISTRASI BISNIS

LEMBAR PERSETUJUAN

Nama : Nabilah Cahyarani Ferrisya
NIM : 2205311028
Program Studi : Diploma III Administrasi Bisnis
Judul Laporan Tugas Akhir : Prosedur Penjualan *Residential Meeting*
melalui *Sales Call* Oleh *Coordinator Sales*
di Hotel Neo Tendean

Depok, 7 Juli 2025

Koordinator Program Studi

Pembimbing Magang

Taufik Akbar, SE., M.S.M

NIP. 198409132018031001

Taufik Akbar, SE., M.S.M

NIP. 198409132018031001

Mengetahui,

Ketia Jurusan Administrasi Niaga



Dr. Wahyudi Utomo, S.Sos., M.Si.

NIP 198007112015041001



**POLITEKNIK NEGERI JAKARTA
JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA
PROGRAM STUDI DIPLOMA III ADMINISTRASI BISNIS**

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Nabilah Cahyarani Ferrisya
NIM : 2205311028
Program Studi : Diploma III Administrasi Bisnis
Judul Laporan Tugas Akhir : Prosedur Penjualan *Residential meeting*
melalui *Sales call* Oleh Sales Koordinator di
Hotel Neo Tendean

Telah berhasil dipertahankan di hadapan tim penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada Program Studi Diploma III Administrasi Bisnis, Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Jakarta, pada:

Hari : Rabu
Tanggal : 09 Juli 2025
Waktu : 14.00 – 14.50 WIB

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**
TIM PENGUJI

Ketua Sidang : Taufik Akbar, SE., M.S.M
NIP. 198409132018031001


(.....)

Penguji I : Fachri Aditya, M.M.
NIP. 199102062022031005


(.....)

Penguji II : Riza Hadikusuma, M.Ag
NIP. 197404032001121002


(.....)

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

KATA PENGANTAR

Dengan penuh rasa syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan karunia-Nya, Tugas Akhir dari Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilaksanakan di Hotel Neo Tendean, Jakarta Selatan ini dapat diselesaikan dengan baik. Tugas Akhir ini disusun sebagai salah satu syarat akademik dalam menyelesaikan Program Studi Administrasi Bisnis, sekaligus sebagai bentuk pertanggungjawaban atas pengalaman dan pembelajaran selama melaksanakan PKL di dunia perhotelan.

Penyusunan Tugas Akhir ini tidak lepas dari bantuan dan dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan dengan penuh rasa hormat dan rasa terima kasih kepada:

1. Dr. Syamsurizal, SE., M.M selaku Direktur Politeknik Negeri Jakarta
2. Dr. Wahyudi Utomo, S.Sos., M.Si selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga periode 2025 – 2029
3. Dr. Dra. Iis Mariam., M.Si., selaku Ketua Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Jakarta periode 2021-2025.
4. Taufik Akbar, SE., M.S.M, selaku dosen pembimbing dan Koordinator Program Studi yang telah memberikan arahan dan dukungan dalam proses penyusunan Tuags Akhir ini.
5. Seluruh dosen Politeknik Negeri Jakarta terkhusus pada Program studi Administrasi Bisnis yang telah sabar memberikan ilmu dan pengetahuan selama pembelajaran berlangsung.
6. Untuk orang tua saya Ibu Rohayani dan Bapak Candra Ferizki terimakasih selalu memberikan dukungan karena saya yakin tanpa doa dari kalian tidak mungkin saya berada di titik ini sekarang.
7. Kepada sahabat penulis sekaligus sahabat dalam satu divisi dan yang sudah berjuang bersama selama perkuliahan dan dalam Prakti.k Kerja Lapangan ini yaitu Rahma Andini dan Jenny Putri Samira, yang telah memberi semangat dan motivasi baru di setiap harinya kepada penulis, dan terimakasih telah kebersamai penulis dalam situasi apapun.
8. Terimakasih kepada teman-teman Majelis Permusyawaratan Mahasiswa 2023-2024 yang sudah kebersamai penulis selama perkuliahan kurang lebih satu tahun sudah memberikan warna baru dan menemani penulis dalam masa sulit maupun bahagia.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

9. Terimakasih kepada makhluk ciptaan tuhan yang namanya tak bisa penulis sebutkan. Terimakasih atas segala bantuan, kesabaran, dan kehadirannya yang telah meringankan setiap perjuangan penulis selama masa perkuliahan. Yang kini sudah berada di jalan masing-masing, namun doa penulis tak pernah putus, semoga jiwanya senantiasa dijaga dan diberkahi oleh Tuhan dalam setiap langkah hidupnya.
10. Untuk Penulis yaitu Nabila Cahyarani Ferrisya terimakasih sudah tidak menyerah, meski sempat ingin namun tetap bertahan melewati banyak hal, bahkan saat tidak ada yang melihat. Terimakasih sudah terus berproses, belajar, dan tumbuh, meskipun tidak selalu tahu ke mana arah ini akan membawa, untuk semua lelah yang tak diucapkan, dan keberanian yang terus dipilih setiap hari, aku berutang banyak pada diriku sendiri.
11. Terimakasih Untuk Teman-teman DIII Administrasi Bisnis 2022 kelas AB 6A
12. Kepada band Nadin Amizah, Hindia, Feast dan For Revenge penulis mengucapkan terimakasih karna selama ini senantiasa menemani penulis dalam pengerjaan Tugas Akhir ini.

Semoga Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca serta menjadi referensi bagi mahasiswa lain yang akan melaksanakan PKL di bidang perhotelan, khususnya dalam divisi *Sales & Marketing*. Penulis menyadari bahwa laporan ini masih memiliki kekurangan, oleh karena itu, segala kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan untuk perbaikan di masa mendatang.

Jakarta, 25 Juni 2025

Penulis



DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penulisan.....	3
1.4 Manfaat Penulisan.....	4
1.5 Metode Pengumpulan Data.....	4
BAB II LANDASAN TEORI.....	6
2.1. Pengertian Penjualan dalam Industri Perhotelan.....	6
2.1.1. Tujuan dan Fungsi Penjualan.....	6
2.1.2. Strategi Penjualan Hotel.....	7
2.2. Pengertian <i>Residential meeting</i>	7
2.2.1 Peran <i>Residential meeting</i> dalam Bisnis Perhotelan.....	8
2.3. Pengertian <i>Sales call</i>	9
2.3.1 Tujuan dan Manfaat <i>Sales call</i>	10
2.4. Pengertian <i>Sales Koordinator</i>	10
2.4.1 Tanggung Jawab dan Kualifikasi <i>Coordinator Sales</i>	11
BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....	12
3.1 Sejarah Perusahaan.....	12
3.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	14
3.3 Tugas dan Wewenang.....	14
3.3.1 <i>Job Description Dept. Sales & Marketing</i>	18
3.5 Aktivitas Perusahaan Secara Umum.....	20

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	22
4.1 Prosedur Penjualan <i>Residential Meeting</i> Melalui <i>Sales Call</i>	22
4.2 Tantangan dalam Prosedur Penjualan <i>Residential Meeting</i> Melalui <i>Sales Call</i> oleh <i>Coordinator Sales</i>	32
4.3 Efektivitas Strategi <i>Sales Call</i> dalam Meningkatkan Penjualan <i>Residential Meeting</i> di Hotel Neo Tendean.....	34
BAB V PENUTUP	39
5.1 Kesimpulan.....	39
5.2 Saran.....	40
DAFTAR PUSTAKA	42
LAMPIRAN	44





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1 Hotel Neo Tendea.....	13
Gambar 3. 2 Logo Hotel Neo Tendea	14
Gambar 3. 3 Struktur Organisasi Hotel Neo Tendea.....	14
Gambar 3. 4 Struktur Organisasi Dept. <i>Sales & Marketing</i>	18
Gambar 4. 1 <i>Flowchart</i>	22
Gambar 4. 2 Tampilan <i>Database PIC dan Weekly Report Sales</i>	24
Gambar 4. 3 Brosur atau Materi Penawaran	25
Gambar 4. 4 Dokumentasi Foto <i>Coordinator Sales</i> saat Bertemu dengan PIC.....	26
Gambar 4. 5 Bukti Transfer Pembayaran dari Tamu.....	29
Gambar 4. 6 Dokumen <i>Banquet Event Order</i>	30



POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara.....	44
Lampiran 2. Bukti Wawancara dengan <i>Sales Executive</i> dan <i>Sales Manager</i>	45
Lampiran 3. Dokumen <i>Offering Letter</i>	46
Lampiran 4. Dokumen <i>Confirmation Letter</i>	47
Lampiran 5. Dokumen <i>Banquet Event Order</i>	50
Lampiran 6. Bukti Chat WhatsApp dengan PIC.....	51
Lampiran 7. Bukti Chat Pengiriman <i>Offering Letter</i>	52
Lampiran 8. Persetujuan Tamu dan Pengiriman <i>Confirmation Letter</i>	53
Lampiran 9. Bukti Chat WhatsApp Pembayaran.....	54
Lampiran 10. Bukti Chat WhatsApp Mengirim <i>Merchandise</i> untuk <i>Relationship Maintenance</i>	55



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri perhotelan merupakan salah satu sektor yang mengalami pertumbuhan signifikan di Indonesia. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS), jumlah hotel berbintang di Indonesia pada tahun 2024 mencapai 4.584 unit, dengan total *omzet* mencapai Rp188,6 triliun pada tahun 2023. Angka ini menunjukkan kontribusi besar sektor perhotelan terhadap perekonomian nasional, seiring dengan meningkatnya mobilitas masyarakat, pertumbuhan sektor pariwisata, serta pergerakan bisnis domestik maupun internasional. Kota-kota besar seperti Bali dan Jakarta menjadi pusat utama pertumbuhan industri ini karena memiliki infrastruktur yang memadai, aksesibilitas tinggi, dan daya tarik tersendiri baik bagi wisatawan maupun pelaku bisnis.

Jakarta, sebagai ibu kota negara dan pusat bisnis nasional, menempati peringkat kedua dalam jumlah hotel bintang 5 dengan 37 hotel, meskipun tidak dikenal sebagai destinasi wisata utama seperti Bali. Hal ini menunjukkan bahwa pertumbuhan industri perhotelan di Jakarta didorong bukan hanya oleh sektor wisata, tetapi juga oleh tingginya mobilitas bisnis, penyelenggaraan berbagai *event* nasional dan internasional, kunjungan kerja, serta meningkatnya kebutuhan akan fasilitas *residential meeting*. Hotel-hotel di Jakarta kini tidak hanya menyediakan akomodasi, tetapi juga menghadirkan fasilitas lengkap seperti *meeting room*, layanan katering, dan fasilitas hiburan yang mendukung kebutuhan korporat.

Pertumbuhan ini juga tidak terlepas dari peran strategis Jakarta sebagai hubungan utama kegiatan ekonomi, pemerintahan, dan diplomasi di Indonesia. Dengan jumlah perjalanan dinas yang tinggi, kunjungan tamu asing dari sektor bisnis maupun diplomatik, serta kegiatan lokal berskala besar, kebutuhan akan layanan perhotelan yang profesional dan fleksibel terus meningkat. Oleh karena itu, industri perhotelan di Jakarta berkembang dengan menyesuaikan diri terhadap tren konsumen, seperti digitalisasi layanan, peningkatan standar kebersihan dan keamanan, serta penyediaan paket-paket korporat yang disesuaikan dengan



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

kebutuhan klien. Hal ini membuat Jakarta tetap menjadi salah satu tulang punggung industri perhotelan nasional, meskipun karakter pasar dan penggeraknya berbeda dengan kota-kota tujuan wisata seperti Bali atau Yogyakarta.

Lebih jauh lagi, Jakarta menyumbang lebih dari 17% Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia, menjadikannya kota dengan aktivitas ekonomi tertinggi. Kondisi ini mendorong permintaan yang tinggi terhadap layanan akomodasi dan ruang pertemuan, terutama dari perusahaan, instansi pemerintah, dan komunitas bisnis. Dalam konteks ini, hotel bukan hanya menyediakan kamar untuk menginap, tetapi juga menjadi lokasi strategis untuk penyelenggaraan berbagai kegiatan bisnis, salah satunya adalah *residential meeting*.

Residential meeting adalah kegiatan rapat yang disertai dengan menginap di hotel, sehingga pelanggan mendapatkan layanan terintegrasi mulai dari *meeting room*, akomodasi, hingga konsumsi. Jenis pertemuan ini semakin populer, terutama di kalangan perusahaan yang ingin menggelar kegiatan rapat, pelatihan, atau gathering secara efisien dalam satu lokasi penjualan *residential meeting*, hotel perlu mengadopsi strategi pemasaran yang aktif dan tepat sasaran. Salah satu metode yang digunakan oleh tim *Sales & Marketing* di Hotel Neo Tendean Jakarta Selatan adalah *sales call*, yaitu pendekatan langsung kepada calon pelanggan melalui kunjungan fisik atau tatap muka. *Sales call* memungkinkan *coordinator sales* untuk menjelaskan secara rinci mengenai paket *residential meeting* yang ditawarkan, menjalin hubungan yang lebih dekat dengan pelanggan, serta menyesuaikan penawaran dengan kebutuhan masing-masing klien.

Wardani dan Boer (2025) menyebutkan bahwa pendekatan langsung seperti ini efektif karena dapat meningkatkan kepercayaan dan memungkinkan komunikasi dua arah yang lebih intens. Senada dengan itu, Kotler dan Keller (2021) menjelaskan bahwa interaksi personal dalam penjualan meningkatkan peluang terjadinya transaksi, karena pelanggan merasa lebih diperhatikan dan mendapatkan solusi yang relevan.

Selama menjalani program magang di Departemen *Sales & Marketing* Hotel Neo Tendean, penulis berkesempatan untuk mempelajari dan terlibat langsung dalam pelaksanaan *sales call* yang dilakukan oleh *coordinator sales*. Dalam praktiknya, terdapat prosedur yang terstruktur mulai dari identifikasi calon



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

pelanggan, penjadwalan kunjungan, presentasi penawaran, negosiasi, hingga tindak lanjut setelah kunjungan. Proses ini juga menghadapi berbagai tantangan, seperti perubahan kebutuhan pelanggan, keterbatasan anggaran, hingga persaingan dari hotel lain.

Berdasarkan pengalaman tersebut, penulis terdorong untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai prosedur penjualan produk *residential meeting* yang dilakukan melalui metode *sales call* oleh seorang *coordinator sales* di Hotel Neo Tendean, Jakarta Selatan. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai alur kerja tim *sales* dalam melakukan penjualan, tantangan-tantangan yang dihadapi di lapangan, serta menilai sejauh mana efektivitas metode *sales call* dalam mendorong peningkatan penjualan. Oleh karena itu, penulis memutuskan untuk mengangkat judul tugas akhir yang selaras dengan praktik kerja lapangan yang telah dilaksanakan, yaitu “Prosedur Penjualan Residential Meeting Melalui *Sales Call* oleh *Coordinator Sales* di Hotel Neo Tendean Jakarta Selatan.”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, rumusan masalah dalam laporan magang ini adalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana prosedur penjualan *residential meeting* melalui *sales call* oleh *coordinator sales* di Hotel Neo Tendean Jakarta Selatan
- b. Apa saja tantangan yang dihadapi dalam penerapan strategi *sales call* untuk penjualan *residential meeting*
- c. Bagaimana efektivitas strategi *sales call* dalam meningkatkan penjualan *residential meeting* di Hotel Neo Tendean

1.3 Tujuan Penulisan

Adapun tujuan dari penulisan laporan magang ini adalah sebagai berikut:

- a. Menjelaskan prosedur penjualan *residential meeting* melalui *sales call* oleh *coordinator sales* di Hotel Neo Tendean Jakarta Selatan.
- b. Menjelaskan tantangan yang dihadapi dalam penerapan strategi *sales call* dalam penjualan *residential meeting*.



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

- c. Menjelaskan efektivitas strategi *sales call* dalam meningkatkan penjualan *residential meeting* di Hotel Neo Tendean.

1.4 Manfaat Penulisan

Penulisan tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan beberapa manfaat sebagai berikut:

- a. Bagi penulis, laporan ini memberikan kesempatan bagi penulis untuk menerapkan teori yang telah dipelajari selama perkuliahan, terutama dalam bidang *sales & marketing* di industri perhotelan. Selain itu, pengalaman langsung dalam proses penjualan *residential meeting* melalui *sales call* dapat menambah wawasan serta keterampilan praktis di dunia kerja.
- b. Bagi Hotel Neo Tendean Jakarta Selatan, penulisan Tugas Akhir ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi dan referensi bagi tim *Sales & Marketing* dalam meningkatkan strategi penjualan *residential meeting*. Dengan memahami tantangan yang dihadapi serta efektivitas metode *sales call*, hotel dapat menyempurnakan pendekatan pemasaran untuk menarik lebih banyak klien korporat maupun pemerintahan.
- c. Bagi ilmu pengetahuan, laporan ini dapat menjadi tambahan referensi bagi mahasiswa dan akademisi yang tertarik dengan bidang *sales & marketing* di industri perhotelan, khususnya dalam strategi penjualan langsung seperti *sales call*. Selain itu, laporan ini dapat menjadi bahan pembelajaran bagi pihak lain yang ingin memahami lebih dalam tentang prosedur penjualan *residential meeting* di lingkungan hotel.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Dalam penyusunan tugas akhir ini, penulis menggunakan beberapa metode pengumpulan data sebagai berikut:

- a. Observasi

Penulis melakukan pengamatan langsung terhadap kegiatan operasional di Departemen *Sales & Marketing* Hotel Neo Tendean Jakarta Selatan, khususnya dalam proses penjualan *residential meeting* melalui *sales call*. Dengan mengikuti aktivitas *coordinator sales* secara langsung, penulis



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

dapat memahami prosedur yang diterapkan dalam menawarkan paket *residential meeting* kepada calon pelanggan.

b. Dokumentasi

Penulis mengumpulkan berbagai dokumen terkait, seperti *database & weekly report sales*, Brosur, bertemu dengan *Personal In Charge* Perusahaan atau Pemerintahan, *Offering Letter*, *Confirmation Letter*, dan *Banquet Event Order* Dokumentasi ini digunakan untuk menganalisis strategi yang diterapkan dan efektivitas pendekatan yang dilakukan oleh *coordinator sales*.

c. Wawancara

Sebagai pelengkap observasi dan dokumentasi, penulis juga melakukan wawancara dengan *coordinator sales* dan staf terkait di Departemen *Sales & Marketing* berjumlah 2 orang yaitu *Sales Excutive* dan *Sales Manager*. Wawancara ini bertujuan untuk memperoleh informasi lebih mendalam mengenai prosedur penjualan *residential meeting*, tantangan yang dihadapi, serta efektivitas strategi *sales call*. Daftar pertanyaan wawancara dapat dilihat di Lampiran 1.

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

BAB V**PENUTUP****5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil observasi, wawancara, serta analisis terhadap strategi penjualan residential meeting melalui metode *sales call* di Hotel Neo Tendean Jakarta Selatan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Prosedur penjualan *residential meeting* melalui *sales call* oleh *coordinator sales* dilakukan secara sistematis dan terstruktur, dimulai dari identifikasi target PIC melalui database dan laporan mingguan, dilanjutkan dengan kontak awal dan penjadwalan pertemuan, penyusunan materi penawaran, *sales visit*, pengiriman *Offering Letter*, penyusunan *Confirmation Letter*, penerimaan pembayaran, pembuatan *Banquet Event Order* (BEO), hingga proses pelaksanaan dan evaluasi. Prosedur ini tidak hanya berfokus pada pencapaian penjualan, tetapi juga membangun hubungan jangka panjang dengan klien.
- b. Tantangan dalam penerapan strategi *sales call* meliputi beberapa hal seperti pergantian PIC di perusahaan klien, kurangnya respons dari PIC, persaingan harga dengan hotel lain, serta belum langsung terlihatnya dampak dari kegiatan *sales call* dalam jangka pendek. Meski demikian, tim *sales* mampu mengatasinya melalui pendekatan personal, komunikasi langsung, kunjungan lapangan, dan strategi penyesuaian harga berdasarkan kebutuhan klien.
- c. Efektivitas strategi *sales call* dalam meningkatkan penjualan terbukti signifikan, meskipun tidak selalu menghasilkan pemesanan dalam waktu dekat. Strategi ini berhasil memperkuat relasi dengan klien, meningkatkan konversi penawaran menjadi pemesanan, membangun citra positif hotel, serta mendorong loyalitas dan *repeat order*. Dukungan internal dari berbagai divisi hotel serta komunikasi yang cepat dan fleksibel juga menjadi faktor keberhasilan strategi ini.

Dengan demikian, *sales call* tidak hanya menjadi alat pemasaran, tetapi juga instrumen strategis dalam membangun kepercayaan, meningkatkan reputasi hotel, dan mendukung pertumbuhan penjualan produk *residential meeting* di tengah persaingan industri perhotelan.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

5.2 Saran

Berdasarkan temuan dan kesimpulan di atas, penulis memberikan beberapa saran yang dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi Hotel Neo Tendea dalam mengembangkan strategi penjualan *Residential Meeting* melalui *sales call*:

- a. Hotel disarankan untuk memperkuat sistem pengelolaan database klien, khususnya informasi PIC (*Person in Charge*), agar proses identifikasi calon klien dapat berjalan lebih cepat dan akurat. Penggunaan sistem digital seperti CRM (*Customer Relationship Management*) dapat membantu dalam mengelola data, histori komunikasi, dan potensi *follow-up*, selain itu prosedur penjadwalan pertemuan hendaknya lebih terstruktur dengan bantuan pengingat otomatis, sehingga setiap prospek yang sudah dihubungi dapat ditindaklanjuti secara tepat waktu, tanpa kehilangan momentum ketertarikan dari calon klien.
- b. Mengingat pergantian PIC sering menjadi hambatan dalam komunikasi, tim sales sebaiknya melakukan pembaruan data PIC secara berkala dan menjalin komunikasi dengan lebih dari satu kontak dalam satu perusahaan, guna mengurangi ketergantungan pada satu individu. Untuk mengatasi kurangnya respons dari klien, sales dapat menggunakan pendekatan komunikasi multi-kanal (*multichannel*), seperti kombinasi telepon, WhatsApp bisnis, dan email profesional, serta tetap mempertahankan kunjungan langsung jika diperlukan. Dan hotel juga dapat memperluas jejaring dengan sales dari hotel lain untuk bertukar informasi calon klien atau referensi, serta menjalin hubungan kerja sama informal yang saling menguntungkan antar rekan seprofesi.
- c. Tim *sales* sebaiknya mendapatkan pelatihan lanjutan dalam hal komunikasi interpersonal, teknik presentasi produk, serta strategi negosiasi harga yang kompetitif, agar lebih siap dalam menghadapi persaingan dan menyesuaikan penawaran dengan kebutuhan serta anggaran klien dan diperlukan program evaluasi berkala terhadap efektivitas *sales call*, seperti dengan menganalisis rasio konversi dari penawaran ke pemesanan, kepuasan klien pasca acara, serta durasi siklus penjualan dari awal kontak hingga transaksi terjadi. Dan untuk memperkuat loyalitas klien, pihak hotel bisa mengembangkan program retensi

seperti pemberian diskon khusus untuk *repeat order*, penawaran eksklusif, atau aktivitas *relationship maintenance* seperti pengiriman hampers dan *thank you letter* setelah acara berlangsung.

Dengan melakukan peningkatan pada aspek prosedur, mengantisipasi tantangan secara strategis, serta memperkuat efektivitas dari strategi yang telah diterapkan, Hotel Neo Tendean dapat meningkatkan daya saingnya dalam pasar MICE (*Meeting, Incentive, Conference, and Exhibition*), khususnya pada segmen *Residential Meeting* untuk klien korporasi dan pemerintahan.



© Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta





DAFTAR PUSTAKA

- Adoe, V. S., Permadi, I., Herawaty, M. T., Lutfi, A., Suhendra, A. D., Riswandi, R., Zahra, & Randikaparsa, I. (2024). *Buku manajemen penjualan & kewiraniagaan*. CV. Science Techno Direct.
- Akbar, T. (2021). *Personal selling & salesmanship*. Depok: PNJ Press.
- Akbar, T., S.E., M.S.M. (2020). *Mudahnya belajar pemasaran*. Depok:PNJ Press.
- Amir, H. (2023). Teori dan praktek pengetikan surat-surat bisnis. Depok:PNJ Press.
- Arief, M. (2017). Peran penjualan dalam perusahaan. *Jurnal Ekonomi*, 8(2), 164–172.
- Aprilukito, J., Simatupang, V., & Suparman, M. (2017). Kegiatan sales call dalam penjualan kamar di Grand Hotel Lembang. *BARISTA*, 4(2), Desember.
- Asmawih, Limidy, D. S., Toro, S., Tobaroni, & Maulidasari, D. (2023). SWOT analysis in strategy sales call on sales and marketing department at the hotel All Seasons Jakarta Thamrin. *International Journal of Travel, Hospitality and Events*, 2(2), 188–199.
- Admin (2020, Juli 10). Mengenal Marthwin Latukolan – Sales Coordinator Swiss-Belhotel Ambon dalam Fokus Maluku.
- Ishak, A. (2025). Pentingnya kepuasan konsumen dan implementasi strategi pemasarannya. *Jurnal Sains Bisnis (JSB)*, Edisi Khusus Marketing.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2021). *Marketing management (16th ed.)*. Pearson Education.
- Martina, N., Sari Wulandari, L., & Fathur Rouf Hasan, M. (2022). Strategi kewirausahaan: Deversifikasi produk UMKM. Depok: PNJ Press.
- Martina, N., Wicaksono, S., & Supriyani, D. (2019). Etika profesi dan kewirausahaan. PNJ Press.
- Praptiwi, R. N. (2021). Manajemen pemasaran 1. Depok: PNJ Press.
- Rachmadizal, R., Ayu, J. P., Bramundita, A. G. C., & Adam, F. (2022). Strategi pemasaran jasa pada hotel di era new normal. *Journal of Research on Business and Tourism*, 2(1), 15–29.
- Setyawan, H., & Wardhani, A. (2022). Manajemen risiko penyelenggaraan acara (*event risk management*). Depok: PNJ Press.
- Syafrida, I. (2017). Pasar modal. Depok: PNJ Press.

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Syah, F. (2023). Menakar peluang bisnis MICE. Depok: PNJ Press.

Tsai, H., Gan, C., & Liu, H. (2024). Hotel performance in the Guangdong-Hong Kong-Macau Greater Bay Area: A non-homogeneous perspective. *Journal of Hospitality & Tourism Research*.

Wardani, A., & Boer, K. M. (2025). Strategi komunikasi pemasaran dalam meningkatkan brand awareness pada Forthis House. *Professional: Jurnal Komunikasi dan Administrasi Publik*, 12(1), 417–428.

Widiawati, K. (2019). Strategi komunikasi pemasaran hotel bintang empat meraih pelanggan. *Jurnal Administrasi Kantor*, 7(1), 63–74.





Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan Wawancara:

Wawancara pada penelitian ini dilakukan dengan dua sumber yaitu *Sales Executive* dan *Sales Manager*.

1. Bagaimana prosedur awal yang dilakukan oleh *coordinator sales* dalam menjual produk *Residential meeting* di Hotel Neo Tendean Jakarta Selatan?
2. Setelah target calon pelanggan ditentukan, bagaimana langkah selanjutnya dalam menjalin komunikasi awal dan memperkenalkan produk *Residential meeting*?
3. Apa saja tahapan lanjutan yang dilakukan oleh *coordinator sales* setelah komunikasi awal berhasil dilakukan, hingga tercapainya kesepakatan kerja sama dengan tamu.
4. Apa langkah terakhir dalam proses penjualan ini dan bagaimana Hotel Neo Tendean memastikan bahwa pelaksanaan acara berjalan lancar sesuai kesepakatan?
5. Bagaimana cara tim *Sales* mengevaluasi efektivitas metode sales call dalam meningkatkan penjualan paket *Residential meeting*?
6. Apakah ada strategi khusus yang dilakukan oleh tim *Sales* untuk menjaga hubungan jangka panjang dengan klien setelah acara selesai dilaksanakan?
7. Apa tantangan sebagai *coordinator sales* untuk melakukan penjualan melalui *sales call* ?



Lampiran 2 Bukti Wawancara dengan *Sales Executive* dan *Sales Manager*



Sumber: Dokumentasi penulis, 2025

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 3 Dokumen *Offering Letter*

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkannya dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Jakarta, 19 Mei 2025

Ms Ika
Kementerian Pendidikan Dasar dan Menengah
Gedung B Lt. 4, Jl. Jenderal Sudirman, Senayan, Jakarta Pusat
Phone :
Email : -

Subject: *Offering letter Hotel neo tendean 2025*

Ms Ika

Warm Greetings from NEO Tendean Hotel...

We would like to thank you for the opportunity to submit our proposal. We are delighted to be in position to work with you and be part of the success of your event, further to your requirement of meeting package in **NEO Tendean Hotel**, we are pleased to offer our special rate as follows:



Room Type	Published Rate 2025	Contract Rate 2025
Standard Room Breakfast	IDR. 1.000.000++	
Superior Room Breakfast	IDR. 2.000.000++	

Room Benefits:

- Daily buffet breakfast for maximum 02 guests per room per night only
- Complimentary tea and café making facilities
- Free internet access in the room and all hotel area

Jl. Wolter Monginsidi No 131, Tendean, South Jakarta 12180, Indonesia
T: 021-2942, 722 6688 F: 021-722 6288
www.NeoHotels.com



Meeting Packages Rate

Meeting Package	Publish Rate	Corporate Rate
Lunch / Dinner Meeting 1x Meal 4 hours meeting room usage	Rp. 335.000 net/pax	
Half Day Meeting Package 1x Meal 4 hours meeting room usage	Rp. 450.000 net/pax	
Full day Meeting Package 2x Coffee Break 1 Meal 8 hours meeting room usage	Rp. 550.000 net/pax	
Residential Meeting Package Twin Share 3x Meal 3x Coffee Break 12 hours meeting room	Rp. 1.150.000 net/pax	
Residential Meeting Package Single 3x Meal 3x Coffee Break 12 hours meeting room	Rp. 1.300.000 net/pax	
Full Board Meeting Package 2x Meal 2x Coffee Break 12 hours meeting room usage	Rp. 700.000 net/pax	
Rent Pool Area Include Sound System & Projector 4 hours	Rp. 5.000.000/pax	
Coffee Break Meeting Package 1x Coffee Break 2 hours meeting room usage	Rp. 400.000 net/pax	

Jl. Wolter Monginsidi No 131, Tendean, South Jakarta 12180, Indonesia
T: 021-2942, 722 6688 F: 021-722 6288
www.NeoHotels.com



Meeting Package Benefits:

- Free parking for 5 cars
- Meeting stationery (notepad, pen or pencil), 1 LCD, 1 screen, standard sound system with 2 microphones, 1 flipchart, water & candies, Wi-Fi access in the meeting area

Additional Information

Items	Price
Additional Breakfast	
Additional Coffee Break	
Additional Lunch	
Additional Dinner	
Additional Hour	



We are currently not holding any space for the above-mentioned group. If you want to establish a group block please reconfirm this proposal prior to the due date of **21 Mei 2025**. Please note that the above rates are valid until the proposal due date after which we reserve the right to revise our proposed rates.

Should there be any changes or should you need further assistance or information, please do not hesitate to contact me at yulis@neo-hotels.com or via e-mail under tendean@neo-hotels.com. Once this event is confirmed you will be contacted by **NEO Tendean Hotel**, who will service this important event and follow up on all details concerning your booking.

Best Regards,

Jl. Wolter Monginsidi No 131, Tendean, South Jakarta 12180, Indonesia
T: 021-2942, 722 6688 F: 021-722 6288
www.NeoHotels.com



Yuli Indah Sari

Sales Manager | NEO Tendean Hotel

Jl. Wolter Monginsidi No 131, Tendean, South Jakarta 12180, Indonesia
T: 021-2942, 722 6688 F: 021-722 6288
www.NeoHotels.com

Jl. Wolter Monginsidi No 131, Tendean, South Jakarta 12180, Indonesia
T: 021-2942, 722 6688 F: 021-722 6288
www.NeoHotels.com

Sumber: Hotel Neo Tendean, 2025



Lampiran 4. Dokumen *Confirmation Letter*

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



NO. CL : 93 / V / 2025 / SM / IND
Jakarta, 19 Mei 2025

KEMENTERIAN PENDIDIKAN DASAR DAN MENENGAH BATCH 1
Gedung B Lt. 4, Jl. Jenderal Sudirman, Senayan, Jakarta Pusat

PIC : Ms Ika
Mobile :   
Email :

Dengan hormat **KEMENTERIAN PENDIDIKAN DASAR DAN MENENGAH BATCH 1**
Salam hangat dari Neo Hotel Tendean

Terima kasih atas kesempatan yang diberikan kepada kami untuk berpartisipasi dalam menyaksikan acara. Melanjutkan percakapan, bersama ini kami sampaikan konfirmasi acara tersebut:

1. KAMAR
Tanggal : 20 - 21 Mei 2025
Jumlah Kamar : 15 Residential Twin Share



Tipe Kamar	Tanggal		Harga
	C/I	C/O	
15 Residential Twin Share	20 Mei 2025	21 Mei 2025	   

Jl. Wolter Monginsidi No 131, Tendean, South Jakarta 12180, Indonesia
T: 021- 2942, 722 6688 F: 021- 722 6288
www.Neohotels.com



Kebijakan Extra Bed dan Anak Dibawah Umur
Pengisian Extra Bed dikenakan biaya Rp 250.000 per malam sudah termasuk sarapan. Gratis sarapan untuk anak dibawah 6 tahun dan dikenakan 50% dari harga sarapan untuk usia kurang dari 12 tahun.

1. Detail Kegiatan
Nama Kegiatan :   
Hari/Tanggal : Selasa, Rabu 20,21 Mei 2025
Jumlah Tamu : 30 Pax
Tempat : Oak
Set Up : Class Room



Hari/Tanggal	Waktu	Kegiatan	Tempat	Set Up	Jumlah Tamu
Selasa,Rabu 20-21 Mei 2025	08.00 - 11.30p.m	Responst di Twin Share	Oak	Classroom	30 Pax

*Terdapat beberapa perubahan tempat sewaktu-waktu sesuai dengan ketersediaan ruangan selama kapasitas ruangan tersebut dapat mengakomodir jumlah peserta.

Jl. Wolter Monginsidi No 131, Tendean, South Jakarta 12180, Indonesia
T: 021- 2942, 722 6688 F: 021- 722 6288
www.Neohotels.com



Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian , penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



Estimasi Biaya :

Type	Date	Rate	Number of Night	Quantity of room/ny	Subtotal
Residental Tamabah	28-21 Mei 2025	1000000	1	30	30000000
GRAND TOTAL					30000000

Catatan: Harga tersebut di atas sudah termasuk 21% pajak & pelayanan dan hotel tidak memberikan komisi

Kebijakan Pembatalan
 Dalam hal pembatalan, pembatalan tertulis harus telah diterima hotel paling lama 90 hari sebelum pelaksanaan kegiatan. Deposit akan hangus apabila Bapak/Ibu melakukan pembatalan. Apabila pembatalan dilakukan kurang dari 90 hari sebelum pelaksanaan kegiatan maka akan dikenakan 100% biaya pembatalan.

Ketidakhadiran (No-Show)
 Dalam hal ketidakhadiran tamu atau no-show, hotel berhak mengenakan biaya penuh terhadap seluruh kamar dan jumlah malam yang telah dreservasi.

2. MENU
 Konfirmasi menu paling lambat dilakukan 1 minggu sebelum pelaksanaan acara atau pemilihan menu akan dilakukan oleh hotel.

3. MAKANAN DAN MINUMAN Alergi
 Klien harus menginformasikan kepada pihak hotel sebelumnya jika ada tamu yang memiliki alergi nutrisi dan harus memberitahukan nama lengkap tamu. Jika tidak, hotel tidak bertanggung jawab untuk mengganti kerjagan untuk setiap klaim mengenai alergi makanan dan imikasi yang terkait.

Makanan dan Minuman di luar Hotel
 Dilarang untuk membawa minuman dan makanan ke hotel tanpa persetujuan klien dari hotel. Peretujuan beres sebuah **daftar harga** akan diberikan kepada klien. Biaya tambahan akan dikenakan untuk jenis makanan dan minuman, kualitas, biaya corkage (tamu membawa wine sendiri) serta biaya lainnya dan mengganti rugi hotel dari segala kewajibannya. Semua minuman keras yang dibawa ke hotel harus melalui agen resmi dengan stempel Pemerintah pada setiap botol. Hotel berhak menolak makanan dan minuman luar tanpa alasan.

Jl. Wouter Monginsidi No 131, Tendean, South Jakarta 12180, Indonesia
 T: 021-2942, 722 6688 F: 021-722 6288
www.neoevents.com



Dalam situasi apapun, pihak hotel tidak akan menerima pembayaran kepada staf hotel lainnya, selain dari General Cashier.

Apabila pembayaran dilakukan melalui transfer bank harus dilakukan sebelum tanggal jatuh transfer kepada pihak Neo Tendaan Hotel Jakarta, melalui email. Pembayaran apa pun yang dilakukan ke mata uang atau siapapun kecuali ke rekening bank ini tidak akan diterima sebagai bukti pembayaran.

Pembayaran menggunakan bank transfer lain:
 Account Number : 102 00 12338 333 (R / Indonesia Rupiah)
 Account Name : PT. OMBAKA SENTOSA JAYA
 Bank : MANDIRI
 Swift Code : BMNDID42

Setelah klien men-transfer pembayaran, Klien diminta untuk mengirimkan salinan bukti transfer kepada pihak Neo Tendaan Hotel Jakarta, melalui email. Pembayaran apa pun yang dilakukan ke mata uang atau siapapun kecuali ke rekening bank ini tidak akan diterima sebagai bukti pembayaran.

Kegiatan pembayaran oleh klien dapat menyebabkan penghentian perjanjian secara langsung tanpa melibatkan hotel maupun penyedia.

7. FASILITAS KREDIT
 Fasilitas kredit dapat diberikan kepada perusahaan yang memenuhi syarat setelah sukses melakukan aplikasi. Pihak hotel membutuhkan setidaknya 14 hari kerja untuk memproses aplikasi sebelum tamu datang, agar mengaktifkan proses aplikasi. Hasil persetujuan aplikasi sesuai dengan kebijakan hotel dan tidak memuat kemungkinan akan terjadi sebuah perolehan tanpa persetujuan. Hanya klien yang akan menggunakan hotel lebih dari sekali yang dapat menggunakan, jika tidak aplikasi akan dibatal. Saat diterima, kredit yang dipergunakan tidak bisa melebihi dari batas yang telah ditentukan. Fasilitas kredit tidak bisa diberikan untuk tamu individual.

8. JATUH TEMPO
 Saat ini kami belum melakukan reservasi kamar makan tempat untuk grup tersebut di atas. Apabila Bapak/Ibu ingin melakukan reservasi silakan melakukan konfirmasi dengan mendatangkan kontrak ke sebelum **21 Mei 2025**. Setelah hotel menerima konfirmasi yang telah ditandatangani, Bapak/Ibu akan menerima salinan contract yang telah ditandatangani oleh pihak Neo Tendaan Hotel Jakarta. Harga yang tercantum dalam kontrak ini berlaku hingga tanggal jatuh tempo yang disebutkan sebelumnya dan apabila melewati tanggal jatuh tempo hotel berhak melakukan revisi harga. Apabila kamar hotel telah terjual penuh

Jl. Wouter Monginsidi No 131, Tendean, South Jakarta 12180, Indonesia
 T: 021-2942, 722 6688 F: 021-722 6288
www.neoevents.com



4. DEKORASI
 Klien setuju bahwa tidak ada bendera, banner, poster, gambar, tanda tarikan, logo perusahaan dan lain-lain yang akan dipajang dan ditunjukkan di setiap area umum termasuk di pintu masuk gedung, lift, tempat makan dan minuman, laris tamu. Fasilitas retreat dan lain-lain. Jika ada klien yang meminta dekorasi di pedung hotel (baik didalam maupun diluar lingkungan hotel), sebelumnya harus meminta persetujuan hotel. Persetujuan meliputi kebijaksanaan dari hotel, dan klien akan mengganti rugi pihak hotel dari segala tanggung jawab asuransi yang terjadi jika ada dekorasi yang tidak disetujui. Setiap bahan dekorasi yang disetujui harus mematuhi peraturan perundangan-undangan dan hotel berhak meminta sebuah sertifikat ream untuk itu. Hotel berhak membatalkan biaya atas segala kerusakan yang diakibatkan oleh dekorasi klien.

5. BARANG BERSAHAYA
 Open flame (seperti tembakau yang berhubungan dengan api, seperti lampu lentera, lilin, obor, dan lain-lain), sparklers (kembang api besar), fireworks (kembang api), pyrotechnic (kembang api yang beracun), dan bahan kimia berbahaya, glitter, confetti (bukan kecil benang-benang yang biasanya dibuat) ke atas saat perayaan pernikahan, ulang tahun dan lain-lain), pasir dan segala zat yang menghasilkan sampah atau puing-puing di antara kerucut di lokasi hotel (di dalam dan di luar ruangan). Pelanggaran dapat mengakibatkan biaya tanggung dan pembatasan acara, tindakan hukum oleh hotel, dan dikenakan biaya pembatalan / kerusakan.

6. DEPOSIT & PEMBAYARAN
 Biaya kamar akan secara otomatis dipotong ke dalam Group Master Account. Biaya tambahan yang disorotkan oleh tamu (misalnya mobil, telepon, laundry,) akan ditambahkan kepada masing-masing tamu dan pembayaran dilakukan sebelum meninggalkan hotel. Apabila terdapat biaya tambahan yang belum terbayarkan setelah tamu meninggalkan hotel maka akan ditambahkan ke dalam Group Master Account dan utangnya kepada Panitia.
 • Masing-masing tamu yang menginap harus memberikan jaminan atau deposit untuk pembayaran tambahan biaya personal
 • Hotel sama-sama menerima tambahan deposit apabila terdapat penambahan jumlah peserta atau penambahan lainnya
 • Untuk jaminan reservasi kami membutuhkan deposit sebesar 30% paling lambat **20 Mei 2025**
 • Seluruh pembayaran harus dilakukan paling lambat **21 Mei 2025**

Pembayaran dilakukan ke akun bank hotel seperti yang diuraikan dibawah ini. Kalaupun pihak hotel dapat menerima pembayaran melalui tunai yang yang hanya dapat dilakukan ke General Cashier (jika umum) yang ada di hotel, dan pembayaran melalui kartu kredit.

Jl. Wouter Monginsidi No 131, Tendean, South Jakarta 12180, Indonesia
 T: 021-2942, 722 6688 F: 021-722 6288
www.neoevents.com



pada periode yang disebutkan dalam kontrak ini maka hotel tidak akan mengenakan biaya terhadap kamar yang terjadi pada masa tersebut.

9. KONDISI DARURAT
 Kontrak ini akan berakhir tanpa membebaskan kewajiban kepada masing-masing pihak apabila terdapat kejadian yang tidak terduga, termasuk atau barang yang disebabkan oleh hal-hal diluar kekuasaan kedua belah pihak. Termasuk dan tidak terbatas pada tindakan Tuhan, serangan atau peristiwa atau situasi pemerintahan, kebakaran, banjir atau kekeringan, perang, bencana, kekacauan sipil, pembatasan sarana transportasi, perijinan kesehatan regional atau epidemik, resiko tinggi serangan teror, digital atau tidak, memunculkan untuk menyebarkan fasilitas layanan, terjadinya hotel, keterlambatan dalam kontraksi yang dilakukan dan penting atau revisi hotel, penutupan atau penahanan dalam proses hukum, pemogokan, larangan bekerja, penghentian kerja, hambatan lain dari tenaga kerja, baik sebagai atau umum, dan segala akibat.

10. KEAMANAN
 Penyelenggara Acara menyatakan bahwa Neo Tendaan Hotel Jakarta, tidak dapat bertanggung jawab untuk menjaga keamanan dari peralatan, perlengkapan maupun barang berharga lainnya selama berada di hotel. Dengan demikian, Penyelenggara Acara menyatakan bahwa Penyelenggara Acara bertanggung jawab sepenuhnya terhadap keamanan setiap peralatan, perlengkapan maupun barang berharga lainnya tersebut dan bertanggungjawab terhadap kerugian yang disebabkan.
 Setiap bahan atau peralatan yang dikirim terlebih dahulu ke hotel harus ditandai dan ditunjukkan kepada Sales Marketing dengan menyatakan nama acara. Hotel tidak bertanggungjawab terhadap kerusakan atau kerugian harta benda yang berada di hotel baik sebelum, selama atau setelah acara tanpa salah terima yang tepat.

Penyelenggara Acara harus mengutar asuransinya dan / atau keamanannya. Penyelenggara Acara harus memastikan semua peralatan/perlengkapan acara dan lokasi hotel dalam jangka waktu yang ditetapkan bersama. Hotel berhak memungut barang yang masih tersisa di area hotel setelah jangka waktu tersebut.

11. KERUGIAN & KERUSAKAN
 Penyelenggara Acara dan semua Kontraktor, termasuk dan karyawannya harus menjaga dan tidak dibenarkan melakukan tindakan yang dapat menyebabkan kerusakan atau mengancam perubahan yang menimbulkan kerusakan pada ruang acara atau bagian yang ada di dalamnya termasuk furnitur, perlengkapan, peralatan atau properti lainnya dan harus membayar setiap kerusakan (termasuk kerusakan akibat kecelakaan) yang disebabkan oleh tindakan apapun karena kelalaian dan Penyelenggara, Timnya, agen atau peserta yang menghadiri kegiatan tersebut.

Hotel berhak meminta Penyelenggara Acara untuk memberikan deposit sebelum pelaksanaan acara untuk penjaminan proyek yang tidak sebesar **Rp 20.000.000 untuk seluruh Ballroom** dan akan dikembalikan setelah acara selesai dan diperiksa oleh pemisahan hotel.

Jl. Wouter Monginsidi No 131, Tendean, South Jakarta 12180, Indonesia
 T: 021-2942, 722 6688 F: 021-722 6288
www.neoevents.com





Hak Cipta milik Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta



12. HUKUM & REGULASI
Penyelenggara tidak memberikan izin kepada karyawannya, agen maupun peserta kegiatan untuk melakukan kegiatan ilegal, berupa melanggar atau menyinggung atau melanggar undang-undang, perintah, peraturan atau ketentuan lain yang memiliki kekuatan hukum termasuk tapi tidak terbatas pada lisensi minuman keras dan peraturan mengenai penggunaan api.
Penyelenggara Acara memahami bahwa semua minuman keras yang disediakan oleh hotel adalah sah melalui jalur hukum dengan cap atau motornya sah pemerintah di setiap hotel. Hotel tidak bertanggung jawab atas setiap minuman keras yang dibawa oleh Penyelenggara Acara maupun Peserta. Setiap minuman keras yang dibawa ke dalam hotel dikenakan biaya corang sebagai kebijakan hotel. Layanan minuman beralkohol dapat diletak untuk tamu yang masuk atau di bawah alas.
Berdasarkan peraturan pemerintah bahwa merokok dilarang di mana saja dalam salah satu outlet hotel atau ruang rapat maupun ruang publik.

13. LISENSI
Klien sepenuhnya bertanggung jawab untuk mendapatkan lisensi atau izin yang diperlukan untuk melakukan, menyiarkan, mengirim, atau menampilkan karya hak cipta apa pun (termasuk, tanpa batasan, musik, audio, atau rekaman video, karya seni, dan lain-lain.) yang dapat digunakan Grup atau mitra untuk digunakan di hotel.

14. KERAHASIAAN
Semua rincian pada perjanjian bersifat rahasia dan tidak boleh ditunjukkan kepada pihak ketiga atau dipublikasikan pada saluran publik apapun termasuk website, media cetak dan lain-lain tanpa persetujuan khusus dengan pihak hotel sebelumnya.

15. GANTI RUGI
Klien setuju untuk mengganti rugi hotel dan penyedia jasa, perusahaan induk mereka, anak perusahaan, afiliasi, pejabat, eksekutif, direktur, perwakilan, karyawan, agen dan lain-lain dari segala kewajiban, kerugian, klaim, persepsi, tuntutan, kerusakan, biaya (termasuk biaya kepel) dan layanan yang disebabkan oleh pelanggaran terhadap salah satu ketentuan yang ditetapkan dalam perjanjian ini.

16. KETIDAKBERDAYAAN KINERJA
Perjanjian ini akan berakhir tanpa kewajiban kepada salah satu pihak jika kinerja substansial dari kewajiban salah satu pihak terhenti, terhambat atau dicegah oleh sebab apa pun yang secara wajar di luar kendali pihak tersebut. Penyebab tersebut termasuk, tetapi tidak terbatas pada kuasa Tuhan, peraturan atau perintah / otoritas pemerintah, kebakaran, banjir, ledakan, perang, bencana, kecelakaan sipil, pembatasan fasilitas transportasi, peringatan kesehatan regional atau epidemik, risiko, tanggapan darurat.

Jl. Wolter Monginsidi No 131, Tendean, South Jakarta 12180, Indonesia
T: 021- 2942, 722 6688 F: 021- 722 6288
www.NeoHotels.com



regional atau keadaan darurat lainnya (membuatnya tidak disarankan, ilegal atau tidak mungkin untuk menyediakan fasilitas atau layanan untuk mengadakan fungsi apapun), penjualan hotel, keterlambatan yang diperlukan dan kontrol esensial atau renovasi hotel, penangguhan atau penyiapan dalam proses hukum, mogok kerja, larangan bekerja, penghentian kerja, pengurangan tenaga kerja lainnya (baik sebagian atau umum) dari penyebab apa pun.
Hargan ini dapat dikurir untuk satu atau alasan yang lebih dengan pembentahan tertulis dari satu pihak ke pihak lain tanpa pertanggungjawaban. Kemampuan untuk mengakhiri perjanjian ini tanpa pertanggungjawaban sesuai dengan paragraf ini dikondisikan pada saat penyediaan pembentahan tertulis kepada pihak lain yang menetapkan dasar untuk penghentian sesegera mungkin secara beraturan, tetapi tidak lebih dan sepuluh (10) hari setelah pemogokan dasar tersebut.

17. EKSEKUSI YANG TEPAT
Perjanjian ini mengabdikan semua perjanjian, proposal, baik lisan dan negosiasi tertulis, representasi, komitmen dan komunikasi lainnya antara hotel, penyedia dari klien, dan hanya dapat ditambahkan atau diubah secara tertulis melalui perjanjian bersama dan ditandatangani oleh hotel dan klien. Klien menyetujui bahwa setiap perubahan di perusahaan mereka atau struktur kepemilikan perusahaan baik penggabungan, pengambilalihan atau jika tidak akan dibatalkan, dimodifikasi, atau dengan cara mengurangi kewajiban berdasarkan perjanjian ini dan bahwa perjanjian ini akan tetap berlaku sepenuhnya dan berhubungan dengan klien dan entitas pengantarnya.
Perjanjian ini tidak berlaku sampai dieksekusi oleh individu yang berwenang baik dari klien dan hotel. Yang bertanda tangan di bawah ini menyetujui dan menjamin bahwa mereka berwenang untuk menandatangani dan masuk ke dalam perjanjian ini atas nama pihak yang mereka tandatangan.

Jl. Wolter Monginsidi No 131, Tendean, South Jakarta 12180, Indonesia
T: 021- 2942, 722 6688 F: 021- 722 6288
www.NeoHotels.com



18. FLUKTUASI PAJAK
Apabila dikemudian hari terjadi perubahan nilai pajak dan atau retribusi selama masa kontrak ini dan mengharuskan hotel membayar pajak/retribusi tersebut maka hotel berhak mengemukakan pajak/retribusi tersebut dari Penyelenggara Acara atau tamu atas nama kewenangan Pemerintah dengan pemberitahuan terlebih dahulu.
Hal ini secara khusus disepakati bahwa dengan menandatangani perjanjian ini tidak ada pembebasan diberikan kepada Penyelenggara Acara terhadap pembayaran perubahan pajak dan/atau retribusi yang dikenakan oleh Pemerintah.

19. KELALAIAN
Apabila Penyelenggara Acara gagal melakukan pembayaran atau tidak mematuhi persyaratan maka Hotel dapat mengakhiri kontrak ini.

20. TANDA TANGAN
Silahkan tandatangi semua lembar kontrak ini apabila telah disetujui dan dikirim kembali kepada **Neo Tendean Hotel Jakarta**. Setelah kontrak ditandatangani maka kesepakatan yang mengikat dan pengaturan yang disebutkan dalam kontrak ini dianggap telah dikonfirmasi dan pasti.

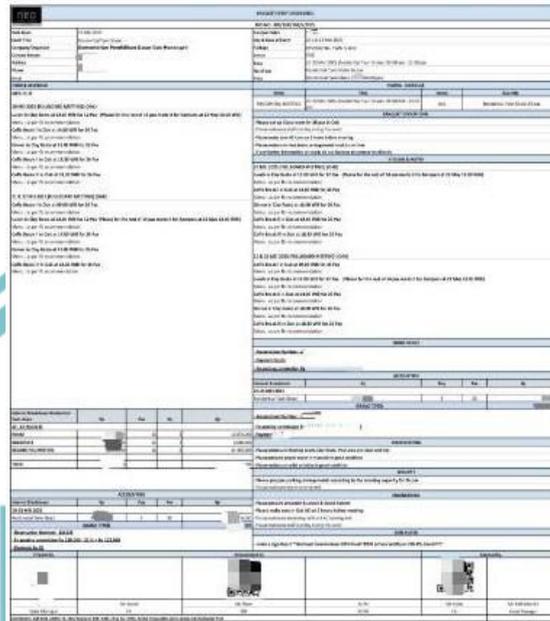
Nama : Indah Jabatan : Sales Manager Tanggal : 19 Mei 2025 Tanda Tangan : 	Nama : Aidi Mestika Jabatan : Hotel Manager Tanggal : 19 Mei 2025 Tanda Tangan : 
--	--

Ditandatangani untuk **KEMENTERIAN PENDIDIKAN DASAR DAN MENENGAH**
 Nama : Mrs. Ika
 Jabatan : PIC
 Tanggal :
 Tanda Tangan : 

Jl. Wolter Monginsidi No 131, Tendean, South Jakarta 12180, Indonesia
 T: 021- 2942, 722 6688 F: 021- 722 6288
www.NeoHotels.com

Sumber : Hotel Neo Tendean, 2025

Lampiran 5. Dokumen *Banquet Event Order*



Sumber : Hotel Neo Tendea, 2025

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 6. Bukti Chat WhatsApp dengan PIC



Sumber : Data diolah oleh penulis, 2025

**POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA**



Lampiran 7. Bukti Chat Pengiriman *Offering Letter*



Sumber: Data diolah Oleh Penulis, 2025

POLITEKNIK
NEGERI
JAKARTA

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang menggunakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 8. Persetujuan Tamu dan Pengiriman *Confirmation Letter*



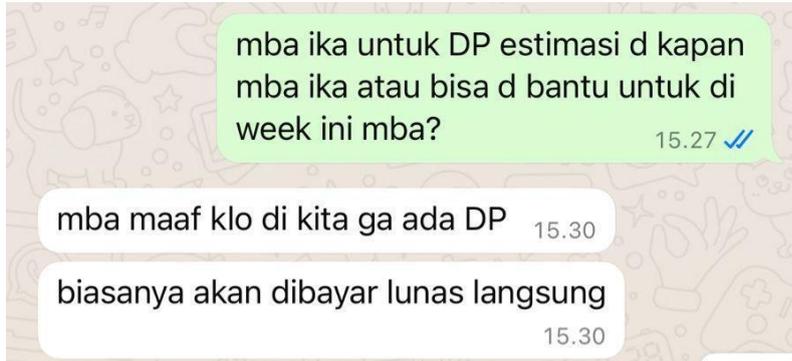
Sumber : Data diolah oleh Penulis, 2025



Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta

Lampiran 9. Bukti *Chat* WhatsApp Pembayaran



Sumber : Data diolah oleh Penulis, 2025



Lampiran 10. Bukti Chat WhatsApp Mengirim Merchandise untuk Relationship Maintenance



Sumber : Data diolah oleh Penulis, 2025

Hak Cipta :

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penulisan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar Politeknik Negeri Jakarta
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin Politeknik Negeri Jakarta